



MOBILITE

LES ATELIERS EMRG

**POUR S'ORIENTER, SE PRÉPARER ET DONNER
DE L'ÉLAN À VOTRE ÉVOLUTION PROFESSIONNELLE**



LES ATELIERS EMRG : COMMENT ÇA MARCHE ?

Les ateliers EMRG ont été créés pour vous accompagner dans votre évolution professionnelle tout au long de votre parcours pour :

- vous **orienter** vers les métiers qui recrutent
- vous **préparer** à un nouveau poste
- vous **accompagner** dans votre prise de poste

Dans un premier temps, connectez-vous sur le site **Maformation**

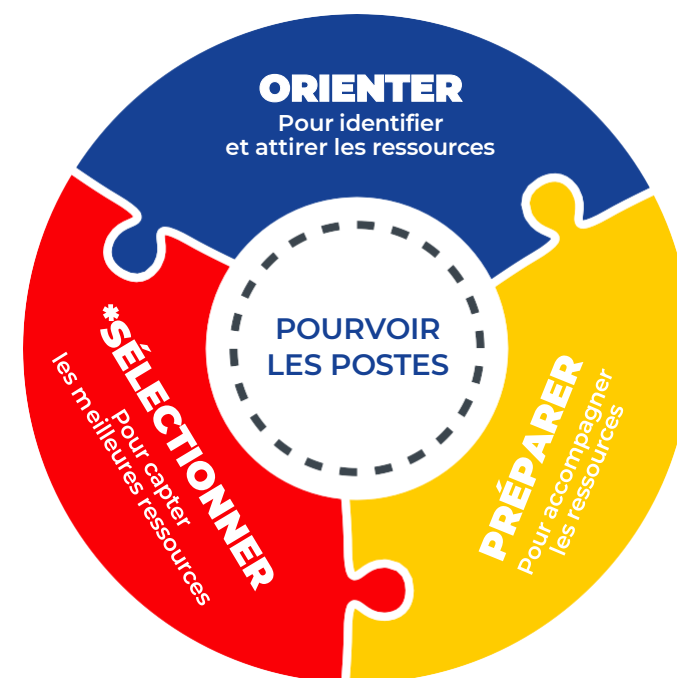
maformation 

<https://legroupelaposte.csod.com/>

puis, dans ce document, cliquez sur le titre de l'atelier.

Vous pourrez ainsi prendre connaissance des objectifs, des dates proposées, du nombre de places encore disponibles et vous inscrire.
(L'inscription aux ateliers est soumise à l'accord de votre manager)

À bientôt !



*réservé aux RRH et managers

S'ORIENTER

1 CONNAÎTRE MON MARCHÉ DE L'EMPLOI

LE GROUPE LA POSTE, BRANCHES, FILIALES ET STRATÉGIES (2H)

VISION DE L'EMPLOI, LES MÉTIERS QUI RECRUTENT (2H)

LES DISPOSITIFS DE MOBILITÉ EXTERNE (1H)

FONCTION PUBLIQUE (1H)

CRÉER SON ENTREPRISE (1H)

2 IDENTIFIER MON PROJET PROFESSIONNEL

CONCRÉTISER SON PROJET PROFESSIONNEL EN 4 ÉTAPES (1H)

ACTIVEZ VOS LEVIERS ET DONNEZ DU SENS A VOTRE PROJET
PROFESSIONNEL (1H)

IDENTIFIER VOS LEVIERS DE MOTIVATION (3H30)

ÉLABORER SON PORTEFEUILLE DE COMPÉTENCES (3H30)

IDENTIFIER VOS LEVIERS DE CHANGEMENT POUR ÉVOLUER

→ PRÉSENTIEL 3H30

→ CLASSE VIRTUELLE 2H

→ CLASSE VIRTUELLE 1H

ÉLABORER MON PROJET PROFESSIONNEL EN GROUPE (21H)

→ PRÉSENTIEL 2 JOURS + CLASSE VIRTUELLE 1 JOUR



SE PRÉPARER

3 APPROFONDIR MA VISION D'UNE FONCTION

APPROFONDIR SA VISION D'UN MÉTIER (1H)

DEVENIR CONSEILLER SERVICE RELATION CLIENTS (1H)

DEVENIR MEMBRE DE CODIR DE SECTEUR (3H30)

DEVENIR CHARGÉ DE CLIENTÈLE À LA BGPN (1H)

DEVENIR FACTEUR GUICHETIER (1H)

DEVENIR ROP À LA BSCC (1H)

DÉVELOPPER SA POSTURE COMMERCIALE EN TANT QUE CHARGÉ DE CLIENTÈLE EN BGPN (2H)

DEVELOPPER SA POSTURE COMMERCIALE EN TANT QUE CONSEILLER EN SERVICE RELATION CLIENTS (2H)

4 PRÉPARER MA CANDIDATURE

RÉALISER UN CV PERCUTANT - E-LEARNING

RÉDIGER UNE LETTRE DE MOTIVATION EFFICACE - E-LEARNING

SE PRÉPARER À L'ENTRETIEN DE RECRUTEMENT

→ LA THÉORIE - E-LEARNING

→ LA PRATIQUE (2H)

MARKETING DE SOI : THÉORIE + TRAINING (3H30)

RECRUTEMENT : TOUT SAVOIR SUR LES PROCESSUS DE SÉLECTION (1H)

PROMOUVOIR SON PROJET À TRAVERS SON RÉSEAU - E-LEARNING

SE DEMARQUER ET VALORISER SON PROJET SUR LES RÉSEAUX

SOCIAUX PROFESSIONNELS (2H)

TRAVAILLER SON PITCH (1H)

REBONDIR - PRÉSENTIEL (7H)

VAE. SE PRÉPARER À L'ÉPREUVE ORALE (dédié aux collab qui sont dans un parcours de VAE)

SE PRÉPARER

5 RÉUSSIR MA PRISE DE POSTE

LES ESSENTIELS DE LA PRISE DE POSTE (IH)

PDP PLAN DE DÉVELOPPEMENT PROFESSIONNEL

→ PRÉSENTIEL 3H30

→ CLASSE VIRTUELLE 3H30



Retrouvez-nous également
dans nos espaces régionaux sous



À bientôt !